

## Point sur résultats de l'activité du 1<sup>er</sup> trimestre 2026 d'EVS

Les incertitudes macroéconomiques et les tensions géopolitiques au Moyen-Orient appellent à la prudence. La guidance est maintenue en mettant l'accent sur la conversion du pipeline et la discipline au niveau des coûts.

> Liège, Belgique | 21 mai 2026

EVS continue d'opérer dans un environnement caractérisé par l'incertitude macroéconomique, la volatilité géopolitique et les mouvements de devises, ce qui peut affecter les cycles de décision des clients et le timing des prises des commandes. Dans ce contexte, la situation géopolitique actuelle au Moyen-Orient reste un facteur à surveiller de près, tandis que les discussions avec les clients restent actives dans la plupart des régions. Le premier trimestre commence traditionnellement lentement ; néanmoins, les prises de commandes et le revenu ont augmenté par rapport à l'année précédente, soutenus par le Big Event Rental. Au cours des premiers mois de l'année, notre priorité était de construire et de faire progresser le pipeline nécessaire pour atteindre nos objectifs annuels, et nous avons réalisé des progrès considérables dans ce domaine, soutenus par un salon NAB couronné de succès à Las Vegas en avril. L'année a également débuté avec des Big Events réussis en février et mars, durant lesquels les solutions EVS ont été largement déployées et notre nouvelle division commerciale T-Motion y a contribué en proposant de nouvelles expériences de visionnage. Dans l'ensemble, EVS reste prudemment optimiste pour 2026 et se concentrera sur une exécution disciplinée et la conversion du pipeline.

### Faits marquants

- Les prises de commandes et les revenus ont augmenté au premier trimestre, la croissance des revenus étant soutenue par le Big Event Rental.
- Le chiffre d'affaires sécurisé\* pour 2026 s'élève à 125,8 millions d'euros, dont 15,4 millions d'euros de BER. La croissance globale par rapport à l'année précédente est marginale (0,8 million d'euros) et résulte de l'accélération des cycles de production et de livraison au 2<sup>ème</sup> semestre 2025. Ainsi, la réalisation des prévisions annuelles dépend en grande partie de la conversion du pipeline, ainsi que du calendrier des décisions et des livraisons des clients au cours du second semestre 2026.
- La marge brute directe reste solide. La performance de la marge sur l'année complète peut être influencée par le mix solutions, incluant T-Motion, l'évolution des coûts des composants et le rythme auquel les augmentations de prix peuvent être mises en œuvre.
- Les conditions macroéconomiques actuelles exigent une discipline continue dans l'évolution des équipes et un contrôle strict des dépenses opérationnelles, tout en protégeant les investissements clés dans l'innovation et la livraison client.
- Sur la base des résultats du 1<sup>er</sup> trimestre 2026 et de la dynamique actuelle du marché, nous maintenons notre guidance de chiffre d'affaires de 220 à 240 millions d'euros et annonçons une fourchette d'EBIT associée de 40 à 50 millions d'euros. Cette perspective reste soumise à la conversion du pipeline, aux conditions régionales de demande, y compris au Moyen-Orient, aux évolutions des devises étrangères, ainsi qu'à l'exécution des mesures liées au pricing et à la gestion des coûts.

\* Le chiffre d'affaires sécurisé comprend les revenus déjà reconnus ainsi que les commandes en cours qui seront reconnues en tant que revenus en 2026.

## Commentaires

### **Serge Van Herck, CEO, commente :**

*Alors que nous entamons le deuxième trimestre 2026, EVS a commencé l'année avec des niveaux d'activité résilients dans un environnement de marché qui reste exigeant et en constante évolution. La réussite des grands événements de sports d'hiver en Europe a une fois de plus démontré la force de nos équipes, de notre technologie et de la confiance que nos clients accordent à EVS pour les productions live les plus exigeantes au monde. Au-delà du succès opérationnel lui-même, ces événements ont également mis en lumière la valeur stratégique croissante de l'écosystème EVS, où le replay, l'infrastructure média, la gestion de contenu et les solutions robotiques fonctionnent parfaitement pour offrir des expériences de 'live storytelling' premium à des milliards de spectateurs dans le monde.*

*Bien que le premier trimestre soit traditionnellement plus lent du point de vue des prises de commandes et de la reconnaissance des revenus, nous avons tout de même constaté une croissance dans ces deux indicateurs par rapport à l'année dernière, soutenue par les activités de Big Event Rental. Parallèlement, le NAB 2026 (l'un des principaux salons professionnels mondiaux pour l'industrie du broadcast, des médias et des technologies du divertissement, qui se tient chaque année en avril à Las Vegas) a confirmé un fort intérêt des clients pour notre feuille de route d'innovation à long terme et a généré un important élan commercial ainsi que la création de pipeline.*

*Malgré l'incertitude macroéconomique persistante et la volatilité géopolitique, les discussions clients restent actives et constructives dans la plupart des régions, soutenant notre optimisme prudent pour le reste de 2026. Parallèlement, la situation géopolitique actuelle au Moyen-Orient impacte les cycles de décision des clients dans cette région et reste un facteur à surveiller de près pour le reste de l'année.*

*Sur la base des résultats du premier trimestre et des dynamiques commerciales observées ces derniers mois, nous maintenons notre prévision de chiffre d'affaires 2026 de 220 à 240 millions d'euros et annonçons une fourchette EBIT associée de 40,0 à 50,0 millions d'euros. L'atteinte de cette perspective dépendra de la conversion du pipeline, de l'exécution rigoureuse et de l'évolution de facteurs externes tels que les cycles de décision des clients et les devises étrangères.*

*Comme toujours, je tiens à remercier sincèrement tous les collègues, clients, opérateurs, partenaires et actionnaires d'EVS pour leur confiance et leur engagement continu. Ensemble, nous continuons à renforcer EVS en tant qu'écosystème critique derrière les moments live les plus mémorables au monde.*

### **Commentant les résultats et les perspectives, Veerle De Wit, CFO, a déclaré :**

*« Le premier trimestre est traditionnellement un trimestre plus lent pour EVS. Néanmoins, nous avons réalisé une croissance des prises de commandes et des revenus, soutenue par d'importants événements hivernaux et notre dernière acquisition, T-Motion. Cette croissance ne se traduit pas encore par une augmentation significative du chiffre d'affaires sécurisé par rapport à l'année dernière, reflétant une production plus efficace et des délais de livraison plus courts introduits au second semestre 2025. En conséquence, nous nous attendons à ce que la fin d'année soit plus chargée et nécessitons encore un rythme accéléré de prises de commandes au cours des prochains trimestres.*

*Nous avons construit et mûri notre pipeline au cours des premiers mois de l'année, avec le salon NAB contribuant fortement à cette dynamique. Le salon professionnel de Las Vegas a globalement attiré moins de participants, mais EVS a enregistré plus de visiteurs, des rencontres clients de qualité et une forte création de pipeline lors de cet événement. Bien que cela soit encourageant, notre objectif principal pour les prochains trimestres sera de convertir ce pipeline en prise de commande.*

*Le pipeline actuel soutient nos prévisions de chiffre d'affaires annuel malgré l'incertitude macroéconomique. Notre objectif dans les prochains trimestres sera de convertir ce pipeline en prise de commandes tout en continuant à exécuter avec discipline le pricing, le contrôle des coûts et la livraison. L'étendue des opportunités actuellement identifiées nous donne confiance quant aux possibilités de progression commerciale sur le reste de l'année.*

*Du point de vue des coûts, nous évaluons les investissements avec prudence et maintenons une discipline stricte des coûts, comme démontré dans la seconde moitié de 2025. La rentabilité annuelle dépendra du calendrier des revenus, du mix solutions et de l'inflation des coûts, ainsi que des actions que nous entreprendrons pour atténuer ces effets.*

*Sur base de notre structure de coûts actuelle et de la guidance de chiffre d'affaires existante de 220 à 240 millions d'euros, nous émettons une guidance EBIT prudente dans la fourchette de 40 à 50 millions d'euros. Cette fourchette est sensible au calendrier des revenus, au mix produit, y compris la montée en puissance de T-Motion, à l'exécution du pricing et aux facteurs externes tels que les mouvements de devises.*

*Enfin, notre bilan reste solide, les créances clients s'améliorant à la suite du niveau élevé de revenus enregistrés à la fin de 2025. »*

## Marché, clients et technologie

Durant la première partie de l'année, le marché du broadcast a été principalement porté par la diffusion d'événements majeurs de sports d'hiver en Europe et la préparation des prochaines productions à grande échelle en Amérique du Nord. Ces événements continuent d'agir comme des moteurs clés de la demande pour les solutions EVS, notamment dans les environnements de sports en direct et de Big Events.

EVS a également démontré les avantages d'intégration de ses acquisitions récentes avec le déploiement réussi des solutions T-Motion (combinant Telemetrics et XD Motion) lors de ces événements. L'adoption par les diffuseurs hôtes et les détenteurs de droits confirme un attrait commerciale précoce et valide la logique stratégique de ces acquisitions.

Un exemple notable de cette intégration est l'utilisation de workflows de « téléportation » T-Motion par France Télévision, permettant une production d'interviews fluide à distance entre des environnements sur site et en studio. Cela met en lumière la capacité d'EVS à offrir des flux de production différenciés et à forte valeur ajoutée qui améliorent la qualité du contenu tout en optimisant l'efficacité opérationnelle.

Parallèlement, EVS continue de s'étendre au-delà de l'empreinte traditionnelle du broadcast. La participation du Groupe pour la première fois au salon ISE (Integrated Systems Europe) à Barcelone reflète l'intérêt croissant des clients non-broadcast et soutient sa stratégie de s'adresser à des marchés adjacents tels que la vidéo corporate et les applications d'entreprise.

En termes de mix revenu et de prises de commandes, le pilier du marché Live Audience Business (LAB) continue de surpasser le pilier Live Service Provider (LSP), atteignant un niveau record de prises de commandes LAB au premier trimestre. Cela reflète une demande soutenue pour des expériences de production live premium et un positionnement solide d'EVS dans des environnements d'audience à forte valeur ajoutée.

La performance régionale reste globalement conforme aux tendances historiques, à l'exception notable du Moyen-Orient, où les conditions géopolitiques impactent l'activité des entreprises et les cycles de prise de décisions des clients.

Les récents déploiements clients illustrent également la proposition de valeur d'EVS en termes de scalabilité, d'efficacité et de 'total cost of ownership'. Un exemple représentatif est Pacers Sports & Entertainment, qui a étendu son infrastructure média EVS existante — initialement déployée en 2023 — sur plusieurs sites, plutôt que d'investir dans une nouvelle salle de contrôle. Cette approche permet des opérations à très faible latence, une efficacité opérationnelle accrue et une expérience cohérente pour les fans, tout en soutenant des sources de revenus récurrentes et des opportunités de ventes supplémentaires pour EVS.

EVS continue également de renforcer son écosystème de partenaires. L'ampleur croissante et la qualité de la participation à son événement annuel Channel Partner, organisé avant le NAB à Las Vegas, soulignent l'engagement croissant et renforcent la pertinence des solutions EVS dans les segments de clients gérés par nos partenaires.

Le NAB 2026 a offert une plateforme pour démontrer les principaux moteurs d'innovation soutenant la croissance future :

- **Robotique et orchestration** : Six mois après l'intégration de Telemetrics et XD Motion dans la solution T-Motion, EVS a lancé Choreon, son contrôleur robotique de nouvelle génération, simplifiant la gestion et l'orchestration de la robotique de production. La solution a reçu le « *TV Technology Best of Show Award* », soutenant sa reconnaissance précoce sur le marché.
- **Une monétisation étendue grâce à des workflows de publication digitaux** : de nouvelles capacités permettant la publication directe sur les réseaux sociaux en formats 'mobile-first' via LSM-VIA étendent la portée d'EVS aux workflows digitaux, capturant un marché adressable supplémentaire tout en améliorant l'efficacité opérationnelle au sein des équipes de production.
- **Environnements de production unifiés soutenant la consolidation des acteurs médias** : L'évolution continue de MediaCeption, utilisant le cloud et l'IA, aide les clients à passer de workflows fragmentés à des environnements de production de contenu entièrement intégrés et 'end-to-end'.
- **Arbitrage et flux de contenu améliorés par l'IA** : EVS a mis en avant des technologies propriétaires pilotées par l'IA, y compris le défloutage d'image pour une meilleure prise de décision, ainsi que des applications d'IA plus larges en matière de capture, création et gestion de contenu.

Dans l'ensemble, ces évolutions illustrent la capacité d'EVS à traduire l'innovation en valeur client tangible, à élargir son marché adressable et à renforcer son positionnement concurrentiel tant dans les segments du broadcast que des médias adjacents.

## Sujets Corporate

Du point de vue tooling et procédés, nous continuons à renforcer les fondations construites au fil des années. En interne, notre attention se concentre de plus en plus sur l'optimisation des flux de travail et des processus afin de soutenir notre modèle de croissance durable sur le long terme.

D'un point de vue sécurité, nous nous sommes engagés, en tant qu'entreprise, à obtenir la certification ISO27001 en 2027. Nous avons tracé une feuille de route pour atteindre cet objectif et nous mettons en œuvre les actions nécessaires. Bien que la certification soit un effort pluriannuel, ce programme renforce notre priorité sur des pratiques robustes de sécurité de l'information pour nos clients et parties prenantes.

D'un point de vue ESG, EVS poursuivra sa stratégie de durabilité, malgré un cadre réglementaire moins strict. Cela démontre notre volonté de contribuer à la société tout en restant à la pointe de notre marché.

L'environnement macroéconomique reste volatile, et nous continuons à nous concentrer sur la rentabilité de nos solutions. Nous surveillons nos modèles tarifaires et notre stratégie pour refléter les réalités du marché, y compris l'évolution des coûts des composants et la dynamique concurrentielle. Cela a conduit à l'annonce d'une nouvelle liste de prix en mai 2026 ; le rythme auquel le pricing se traduit dans les marges réalisées peut dépendre des cycles d'achat des clients et des structures contractuelles.

En ce qui concerne les membres de l'équipe, nous prévoyons une augmentation marginale du nombre de membres, en plus des collaborateurs qui nous rejoignent suite aux nouvelles acquisitions. Nous évaluons soigneusement nos besoins en investissement, en tenant compte du climat macroéconomique.

EVS a annoncé un programme de rachat d'actions en avril de cette année. Le programme est actuellement en cours et, à ce jour, nous avons racheté environ 14 % de l'objectif global de 5 millions d'euros.

## Perspectives

Le chiffre d'affaires sécurisé pour 2026 s'élevait à 125,8 millions d'euros au 31 mars. Sur la base de cette mesure et du pipeline construit ces derniers mois, nous confirmons notre guidance de chiffre d'affaires annuel de 220 à 240 millions d'euros. L'atteinte de cette guidance dépend de la conversion du pipeline, du calendrier des décisions d'achat et des livraisons clients, ainsi que de l'évolution de facteurs externes tels que les conditions macroéconomiques et la demande régionale. En particulier, la situation actuelle au Moyen-Orient pourrait affecter la performance du chiffre d'affaires sur l'année entière et pourrait amener EVS vers la partie inférieure de la fourchette de guidance. Dans le même temps, compte tenu de la solidité du pipeline et des opportunités actuellement identifiées, nous pensons qu'il reste un potentiel pour compenser cet impact par l'exécution dans d'autres domaines d'activité. Cette guidance de chiffre d'affaires ne prend pas en compte un affaiblissement soutenu du dollar américain par rapport à l'euro.

EVS bénéficie également d'une large présence géographique et d'un portefeuille de solutions diversifié, qui aident à équilibrer les risques à l'échelle de l'entreprise. Lorsqu'une région subit des perturbations temporaires, l'activité dans d'autres régions peut aider à atténuer l'impact d'événements ponctuels. Il en va de même pour notre mix de solutions : une demande plus faible dans un domaine est souvent en partie compensée par d'autres solutions, T-Motion représentant actuellement une source supplémentaire d'opportunités commerciales.

Nous prévoyons que l'année sera fortement chargée en fin de période. Cela reflète l'accélération des délais de livraison introduits vers la fin de 2025, qui réduit le niveau de revenus sécurisé visible en début d'année, ainsi que la composition et le calendrier du pipeline actuel, qui indiquent une augmentation des volumes d'affaires au second semestre 2026. En conséquence, la performance du chiffre d'affaires pour l'année dépendra davantage de l'exécution et de la conversion au cours des trimestres à venir.

Le carnet de commandes à long terme (au-delà de 2026) est solide et poursuit sa trajectoire de croissance à 89,0 millions d'euros, ce qui est rassurant pour les périodes futures.

La marge brute pour l'année 2026 devrait légèrement diminuer en raison d'un changement dans la gamme de solutions, principalement suite à la contribution de notre nouvelle division robotique, T-Motion. Par design, nous prévoyons que la marge brute par solution s'améliorera au fil du temps ; cependant, le résultat global de la marge dépendra également du rythme de la montée en puissance, de l'évolution des coûts des intrants, ainsi que du moment et de l'acceptation par les clients des actions de pricing. La dernière augmentation de prix a été introduite en mai 2026.

Les dépenses opérationnelles continuent d'être étroitement surveillées et contrôlées, afin de garantir que nous équilibrons croissance et investissements sur l'année.

Parallèlement aux prévisions de chiffre d'affaires précédemment annoncées, nous introduisons une guidance d'EBIT pour l'année dans une fourchette de 40,0 à 50,0 millions d'euros. Notre priorité reste une gestion rigoureuse des coûts et une priorisation des investissements. Le résultat peut être influencé par le calendrier des revenus, le mix solutions, l'exécution du pricing et les mouvements de devises.

**Hypothèses et sensibilités clés :** Les perspectives supposent (i) une conversion rapide du pipeline actuel en prise de commandes, sans détérioration significative des cycles de décision des clients ; (ii) des livraisons et une reconnaissance des revenus largement en accord avec les calendriers actuels des projets, y compris le timing des activités de Big Event Rental ; (iii) des conditions de demande stables dans les régions clés, notant qu'une incertitude géopolitique accrue, en particulier au Moyen-Orient, pourrait peser sur la performance du chiffre d'affaires sur l'année entière et orienter les résultats vers la partie inférieure de la fourchette de guidance ; (iv) pas d'affaiblissement soutenu du dollar américain par rapport à l'euro au-delà de ce qui est retenu dans les prévisions ; et (v) la poursuite de l'exécution des actions de pricing et la discipline au niveau des coûts afin de limiter l'inflation des coûts des intrants. Parallèlement, le chiffre d'affaires et la rentabilité peuvent encore bénéficier d'une forte conversion de pipeline et d'opportunités commerciales dans d'autres secteurs d'activité, ce qui pourrait compenser en partie ou en totalité l'impact du Moyen-Orient. La rentabilité est également sensible au mix solutions, y compris la montée en puissance de T-Motion, ainsi qu'au rythme des bénéfices de l'intégration. Toute perturbation des chaînes d'approvisionnement, de la disponibilité des composants ou de la capacité de livraison pourrait affecter le calendrier des revenus et la performance de la marge.

## Dividende

Nous réitérons la distribution prévue d'un dividende de 1,20 euro par action pour l'ensemble de l'année 2026, qui reste soumise aux conditions du marché et à l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires.

## Calendrier d'entreprise

**18 août 2026 :** Résultats du 2<sup>ème</sup> trimestre 2026 et du 1<sup>er</sup> semestre 2026 (après clôture des marchés)

**17 novembre 2026 :** Points sur résultat de l'activité du 3<sup>ème</sup> trimestre 2025 (après clôture des marchés)

## À propos d'EVS

### Nous créons du retour sur émotion

EVS est reconnu mondialement comme un leader dans la fourniture de technologie vidéo en direct pour les productions broadcast et de nouveaux médias. Couvrant l'ensemble du processus de production, les solutions EVS sont utilisées par les équipes de production du monde entier pour fournir les images sportives en direct les plus captivantes, les émissions de divertissement à succès et des contenus d'actualité à des milliards de téléspectateurs chaque jour - et en temps réel. Alors que nous continuons à étendre notre présence, notre engagement en faveur d'une croissance durable pour notre entreprise et pour le secteur est clairement démontré par notre stratégie ESG. Cet engagement se reflète non seulement dans nos résultats, mais aussi dans les notes élevées que nous accordent différentes agences. Basée à Liège, en Belgique, la société est

présente dans le monde entier avec des bureaux en Australie, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique latine, employant plus de 800 collaborateurs et assurant des ventes, des formations et un support technique dans plus de 100 pays.

EVS est une société cotée sur Euronext Bruxelles: EVS, ISIN: BE0003820371. EVS fait partie, entre autres, des indices Euronext Tech Leaders et Euronext BEL Mid.

## Contacts média

Pour plus d'informations sur ce communiqué de presse, ou pour organiser une interview avec EVS, veuillez contacter :

**Veerle De Wit** – Directeur Financier  
Tel. : +32 4 361 7004 – Email : [v.dewit@evs.com](mailto:v.dewit@evs.com)

**Yannick Sampedro Gutierrez** – Vice-président Marketing  
Tel. : +32 4 361 7092 – Email : [y.sampedro@evs.com](mailto:y.sampedro@evs.com)

## Déclarations prospectives

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives concernant les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation d'EVS et de ses filiales. Ces déclarations sont basées sur les attentes ou convictions actuelles de la direction d'EVS et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient entraîner des résultats ou performances réels de la Société sensiblement différents de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes incluent, entre autres, la capacité de la société à convertir le pipeline en commande et en revenus; les changements dans les cycles de décision et le comportement d'achat des clients; les développements macroéconomiques et géopolitiques, y compris les tensions régionales, et leur impact sur la demande; les mouvements de devises, y compris EUR/USD; les évolutions technologiques et les exigences du marché; la concentration de la Société sur une seule industrie; la dynamique concurrentielle, la pression tarifaire et la capacité de la société à mettre en œuvre des actions de pricing; la volatilité des coûts des entrants et les contraintes de la chaîne d'approvisionnement; la capacité à développer et introduire en temps opportun de nouvelles technologies, produits et applications; l'intégration des acquisitions et la réalisation des bénéfices anticipés; les risques d'exécution opérationnelle; les incidents liés à la sécurité de l'information ou liés à la cybersécurité. EVS ne s'engage pas à publier des révisions de ces déclarations prospectives pour refléter des événements ou circonstances après la date des présentes ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.

